

Helping You Win Business

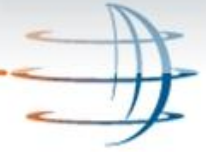
Wie man durch besser erstellte Angebote Ausschreibungen gewinnt!

Torben Kjær
Senior Business Development Consultant
Handy +45 4035 3741
Torben.Kjaer@shipleynordic.com
www.shipleynordic.com/dk

GSW-NRW
Mitgliedertreffen
5-12-12

Helping You Win Business
Copyright Shiple Denmark

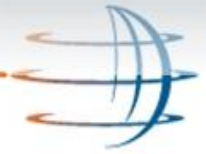




Agenda

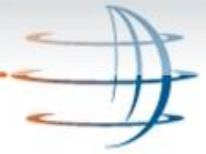
Shipleys Denmark / Shipleys Nordic

- Kurzes Firmenprofil
- Unsere Kernkompetenzen

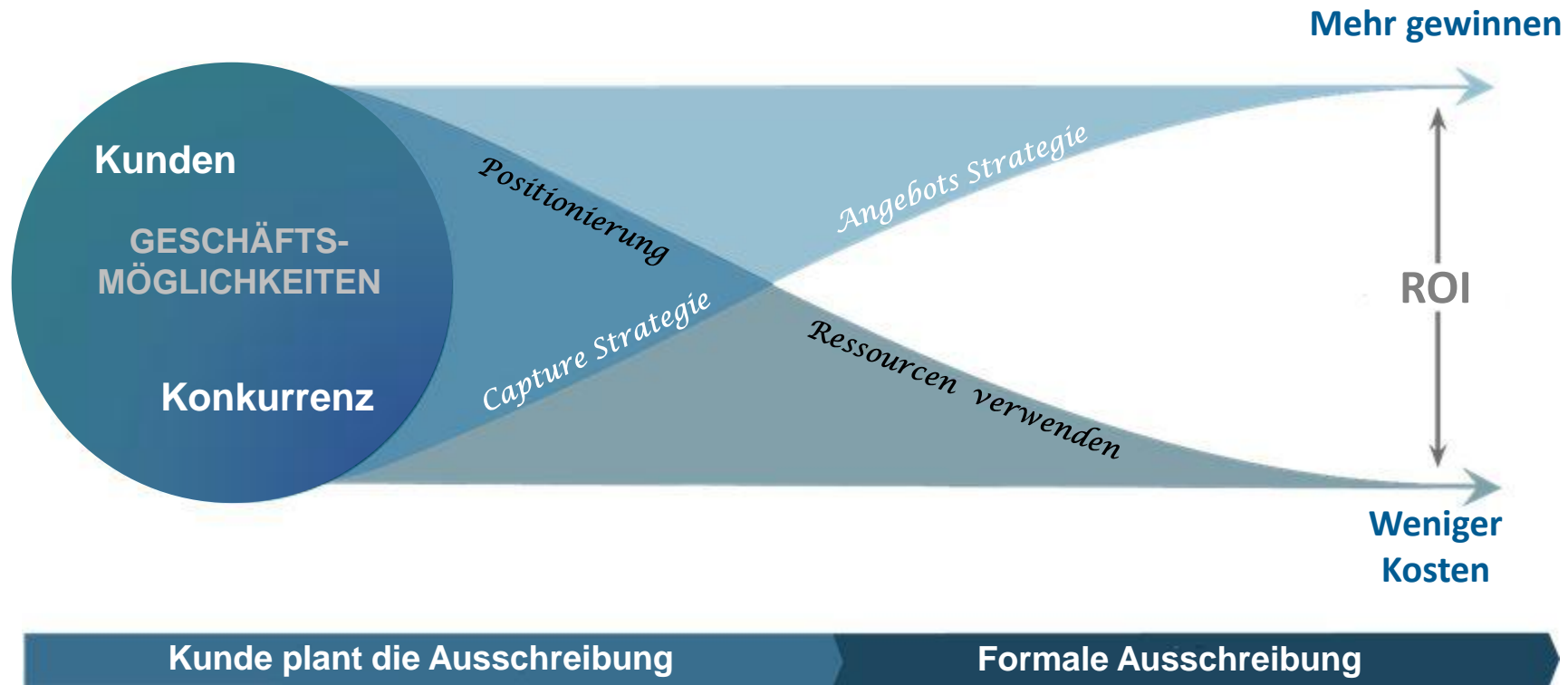


Globales Beratungsunternehmen mit über 1000 Beratern



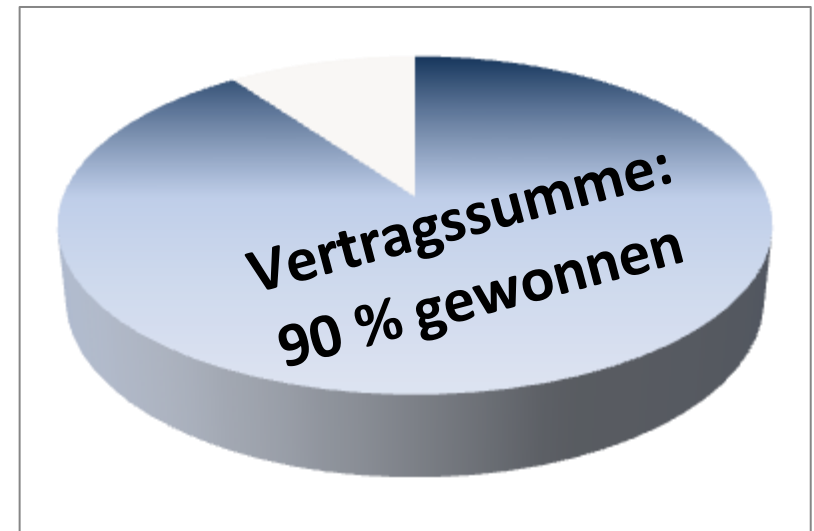
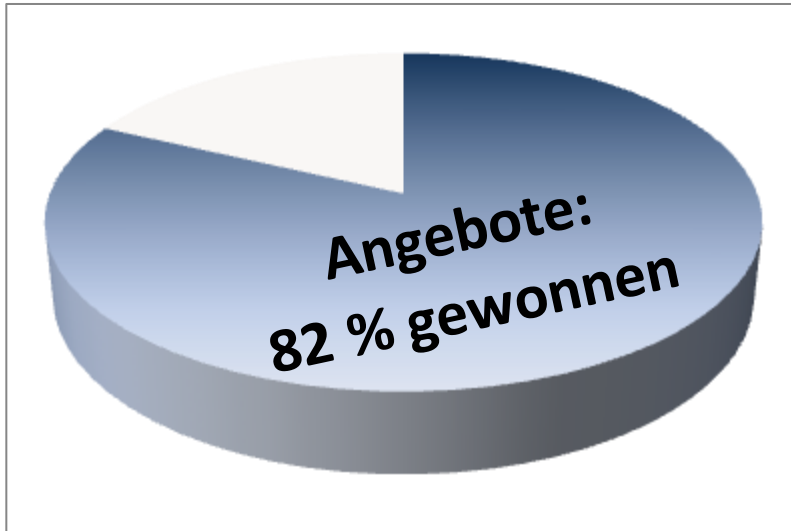


Mehr Ausschreibungen gewinnen – mit geringeren Kosten!





Die “win rate” unserer Klienten erhöht sich mit unserer Hilfe





Shipleys Kunden in Schlüsselindustrien

Aerospace and Defense

23 of the top 25 U.S. Defense contractors are clients.



Professional Services

6 of the top companies are clients.



Systems Integration

7 of the top 10 Systems Integration companies are clients.



Information Technology

21 of the top 100 Technology companies are clients.

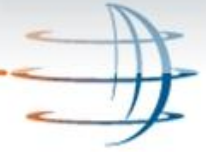




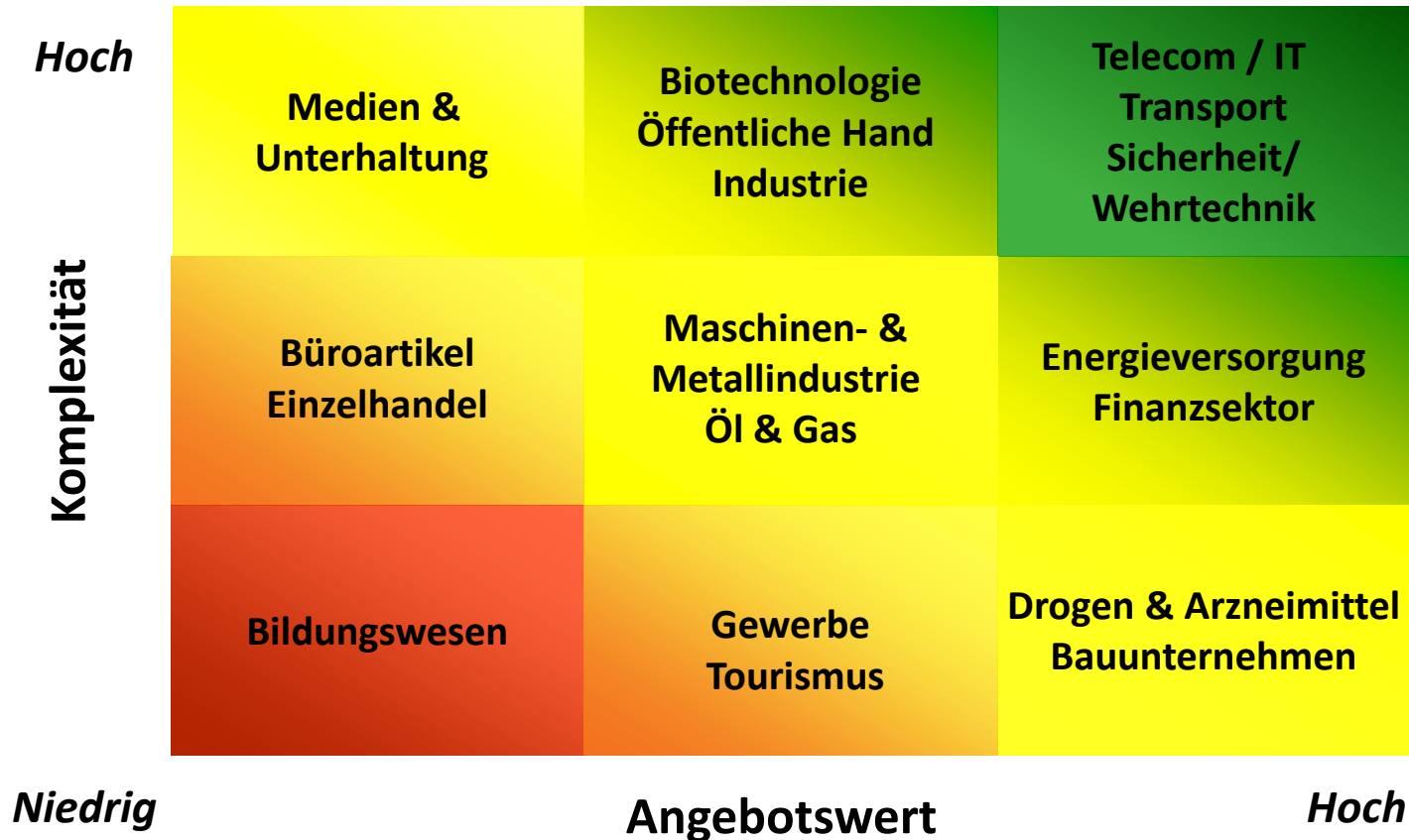
Einige unserer Kunden in Skandinavien

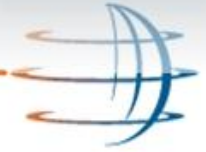


A/S Max Hansen Rengøring



Große und Komplexe Angebote ist unsere Kernkompetenz

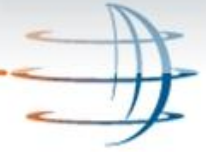




3 Herausforderungen

3 Lösungen um mehr Geschäft zu generieren

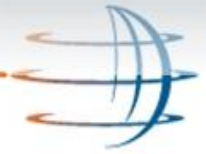




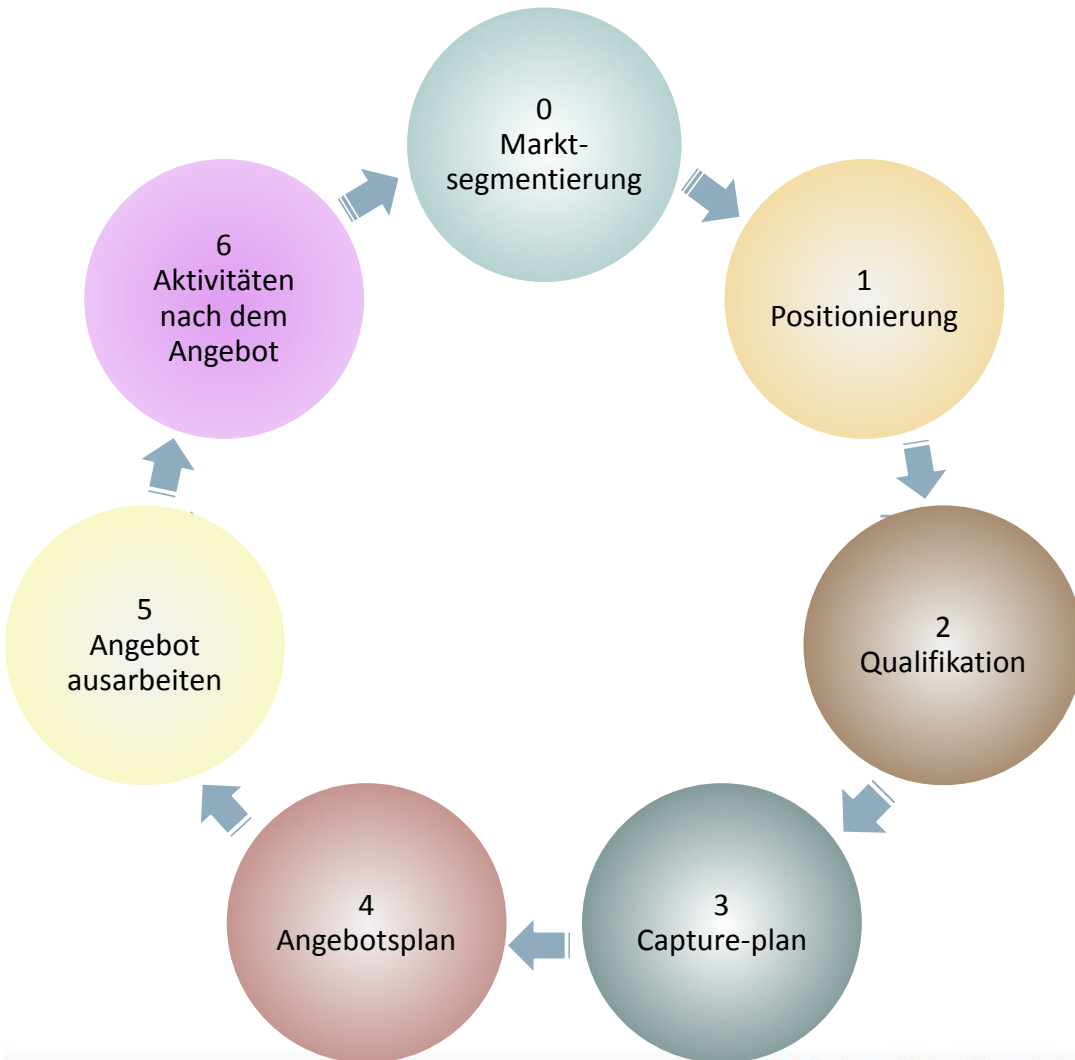
Angebotsberatung (Capture & Proposal Consulting)

Shipleys berät Kunden bei konkreten Angeboten und kann dem Kunden nach Wunsch in allen Phasen und Rollen helfen

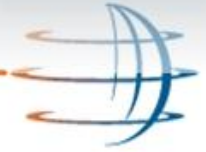




Beratung in alle Business Development Phasen



- Maßgeschneiderte Beratung
- Der Kunde kontrolliert Budget und Ressourcen
- Wir erkennen und nutzen die vorhandenen Stärken, Systeme und Lösungsexpertisen unserer Kunden
- Unsere Kunden profitieren von Prozessen und Methoden, die sich in der Praxis bewerteten haben



Pretty sound
strategy – except
for step #2.

Proposal Strategy

- 1. Write Proposal**
- 2. Miracle Happens**
- 3. We Win!**

Ausschreibungen gewinnen geschieht nicht von alleine

Angebotsstrategie

- 1. Angebot schreiben**
- 2. Wunder passiert**
- 3. Wir gewinnen!**



Was kennzeichnet ein erfolgreiches Angebot?

Das Angebot präsentiert sich professionell und lädt so den Leser ein, das Dokument zu lesen. Das Angebot hinterlässt einen professionellen Eindruck

Document Design

Wichtige strategische Informationen sind durch aussagekräftige Darstellungen visualisiert

Visualization
Visualisierung

Das Angebot ist gut strukturiert und benutzt die Sprache und den Ton des Kunden

Quality of Writing
Qualität der schriftlichen Darstellung

Compliance
Einhaltung

Es ist offenbar für den Bewerter, daß die Ausschreibungsvorgaben /Anforderungen erfüllt sind

Responsiveness
Kundenfokus

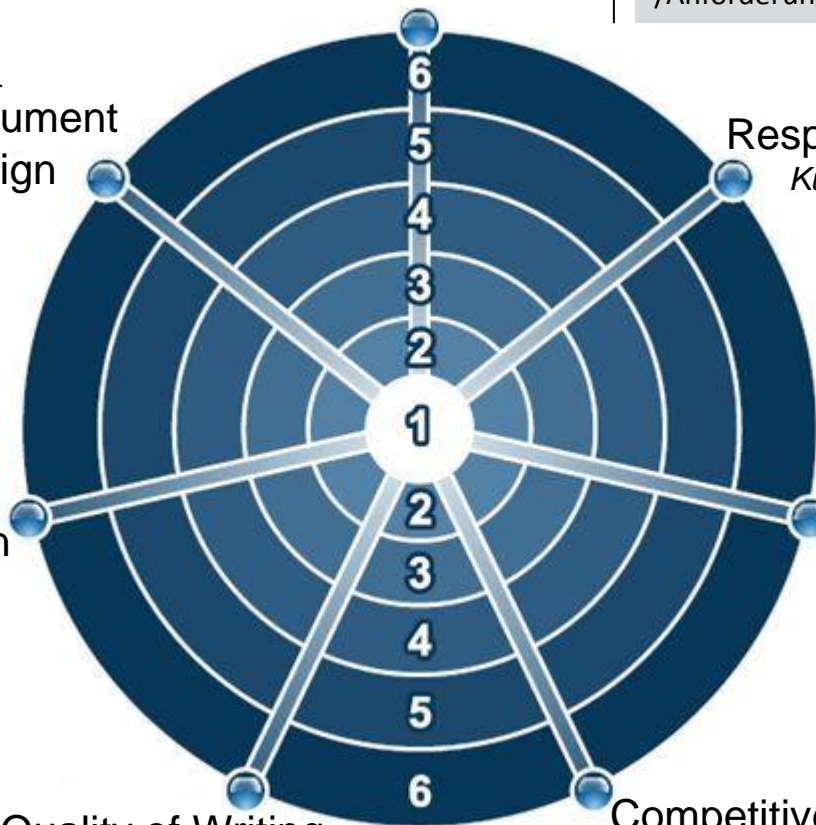
Das Angebot adressiert eindeutig die Bedürfnisse und Herausforderungen des Kunden

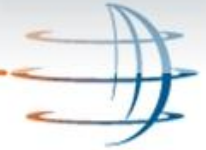
Das Angebot basiert sich auf Diskriminatoren und beantwortet die Frage "Warum unser Angebot wählen?"

Strategic Focus

Das Angebot unterstreicht die Risiken, die mit anderen Angeboten verbunden sind, und beantwortet die Frage: „Warum nicht die Konkurrenz wählen?“

Competitive Focus
Wettbewerbsfokus

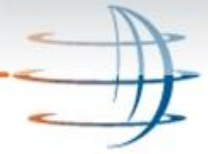




Ausbildung / Workshops – Vorteile

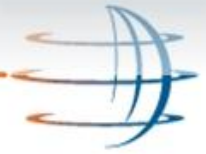
Ein erhöhtes und einheitliches Kompetenzniveau im Unternehmen bietet Vorteile:

- Harmonie in der Arbeitsmethodik, Verwendung von Werkzeugen und Terminologie unterstützt hohe Leistungen des Angebot-Teams
- Cross-organisatorische Zusammenarbeit wird erleichtert
- Verbrauch von Ressourcen zum Schreiben wird verringert
- Bessere Vorhersehbarkeit des Ressource-Verbrauches
- Einheitliche Qualität des produzierten Materiales
- Professionalisierung der externen Marketing-Kommunikation

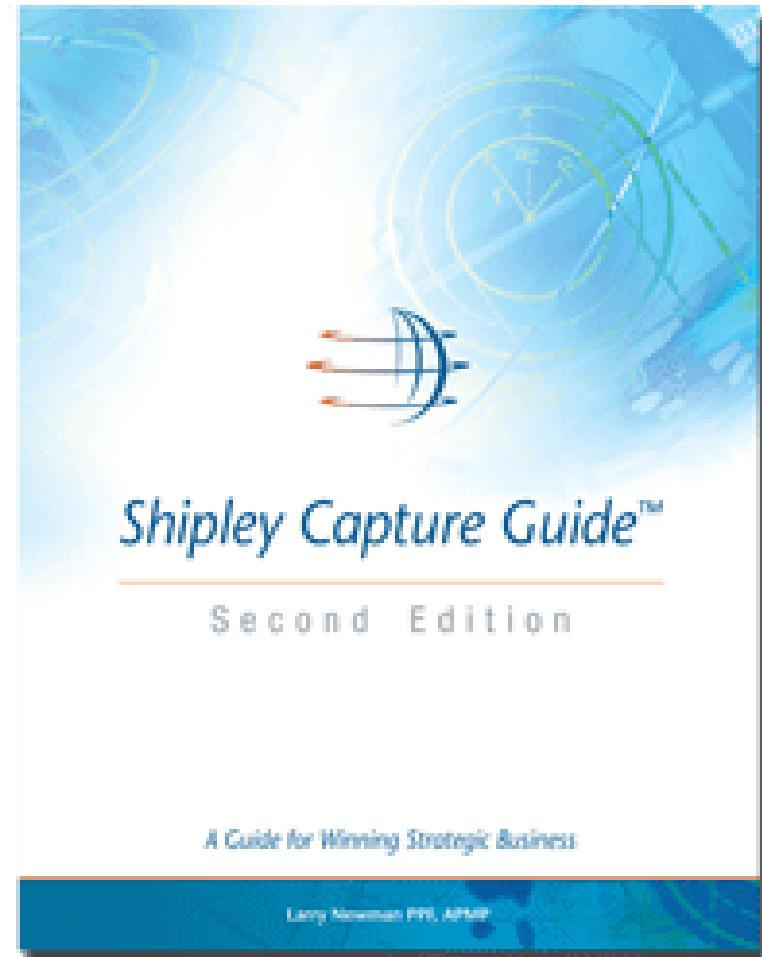
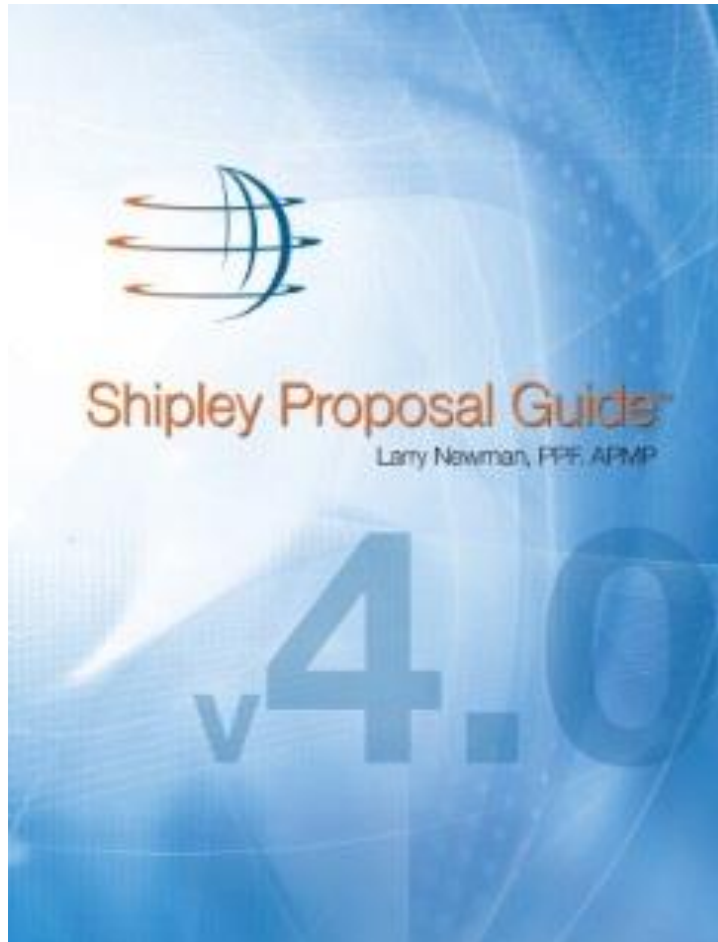


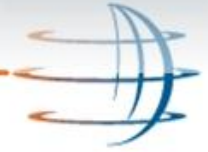
Training Workshops decken den Business Development-Zyklus ab





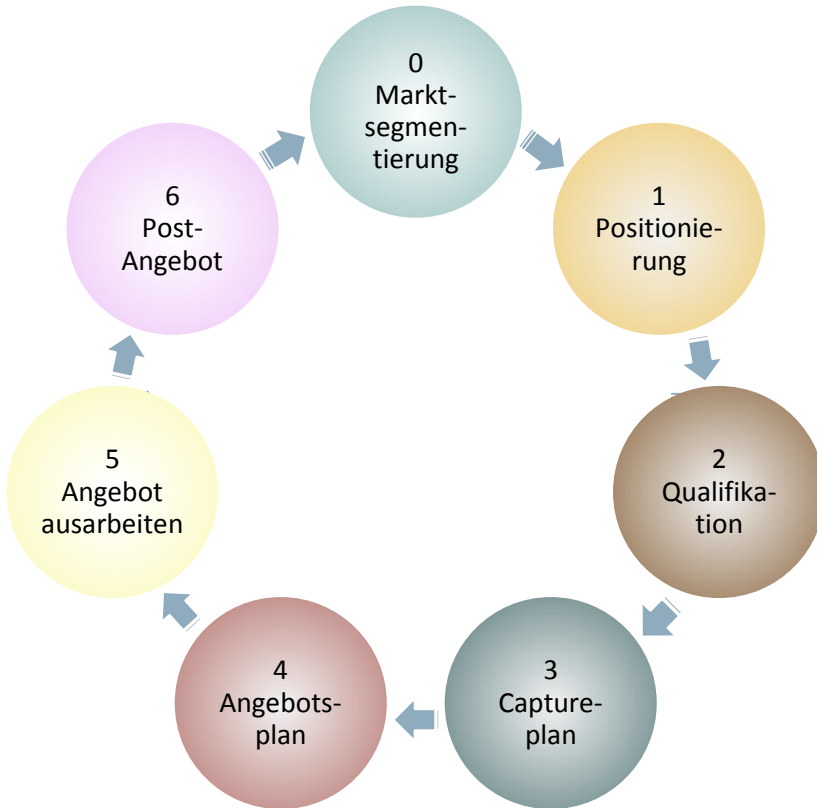
Shipleys Beratung basiert auf erprobte Methoden





Prozeßberatung

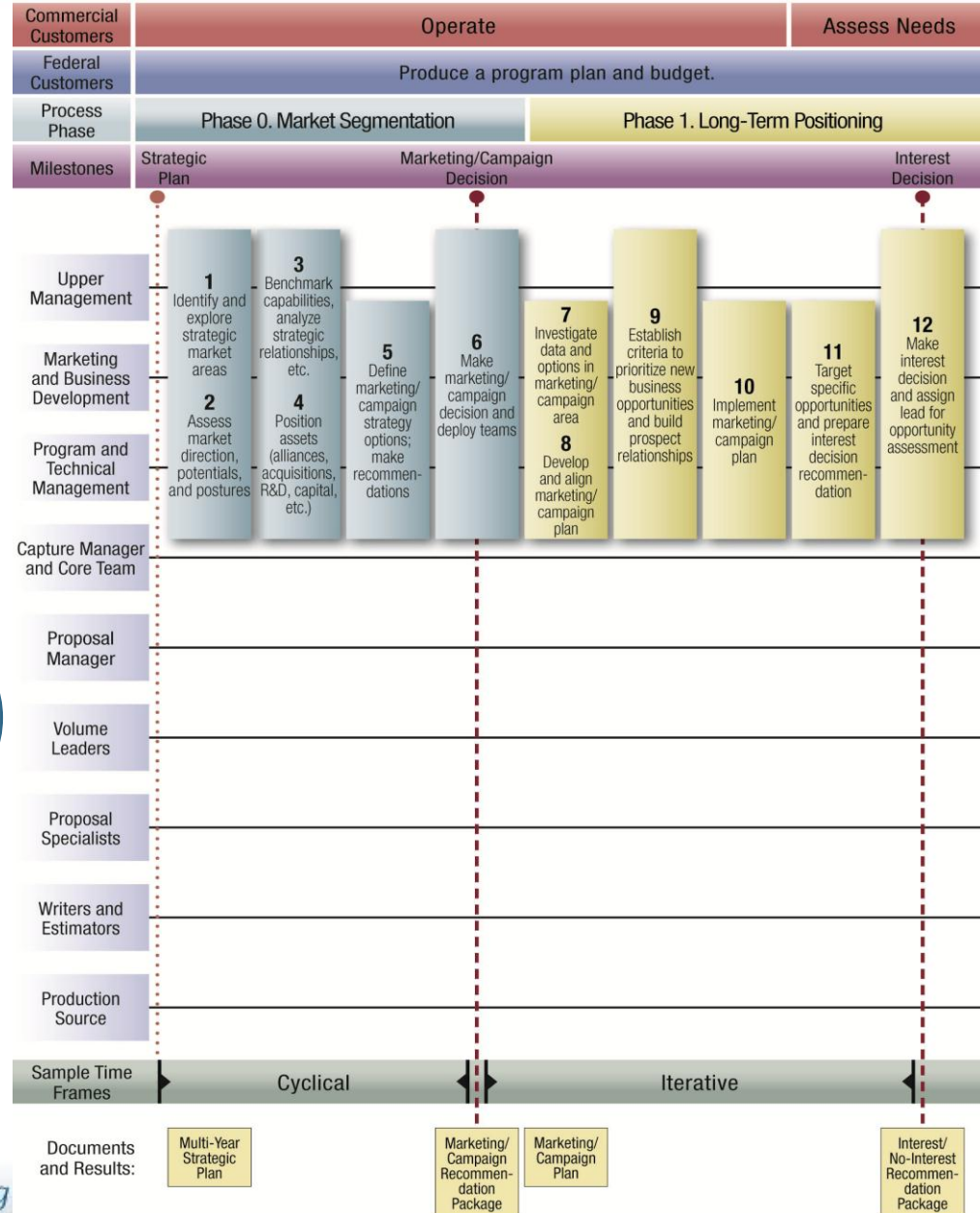
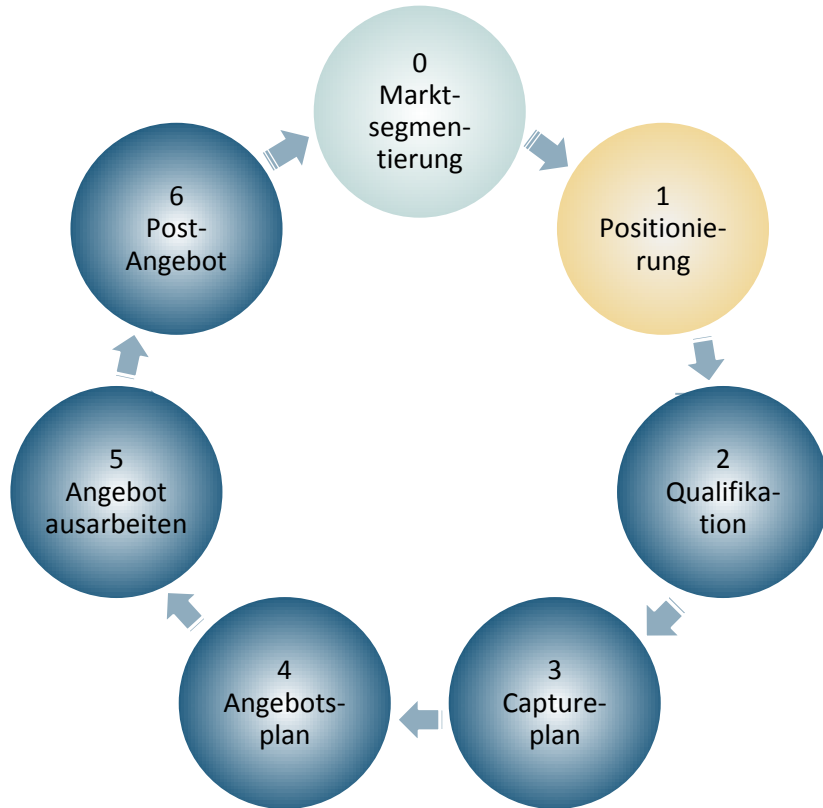
Shiple 96-Step Business Development Process





Prozeßberatung

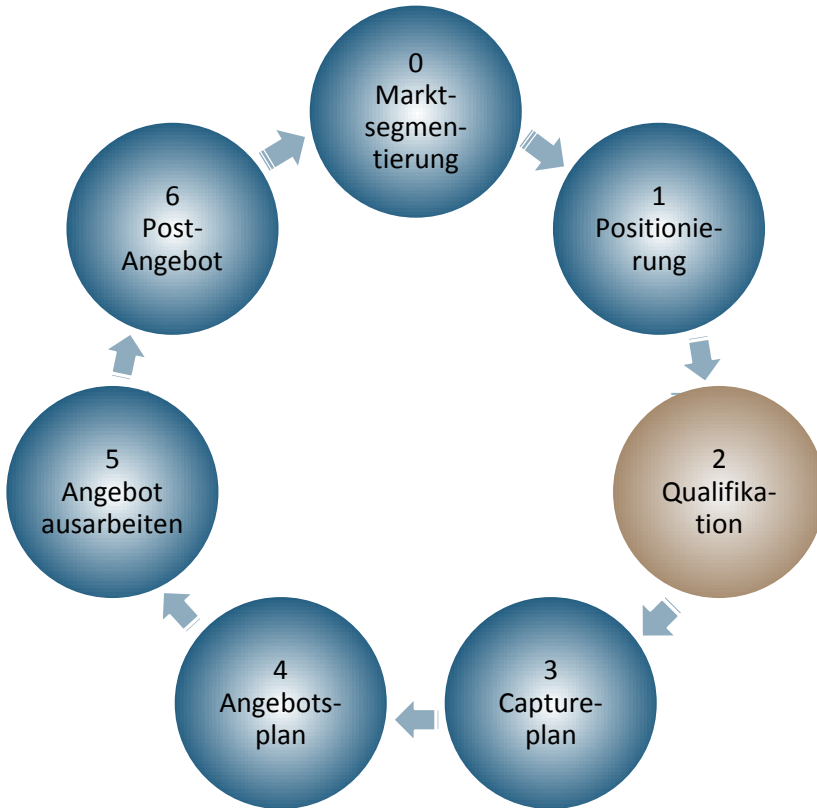
Shipleys 96-Step Business Development Process



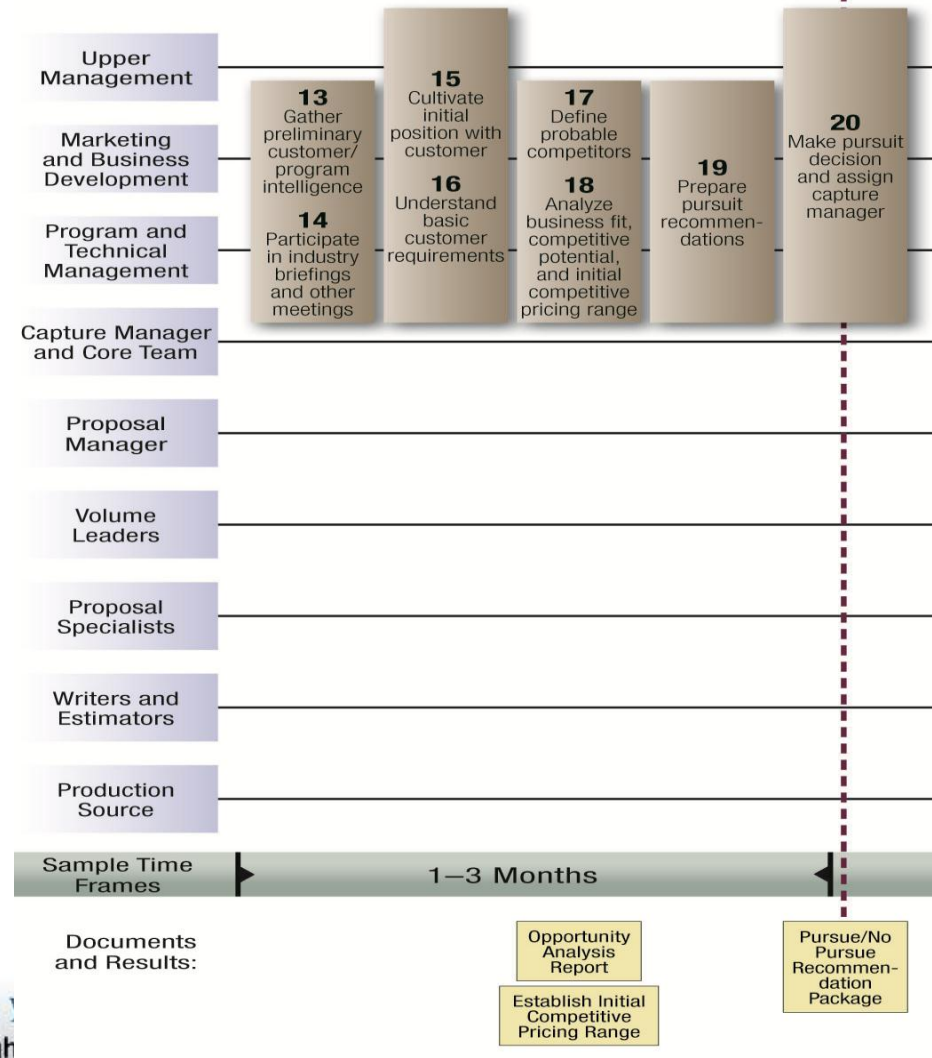


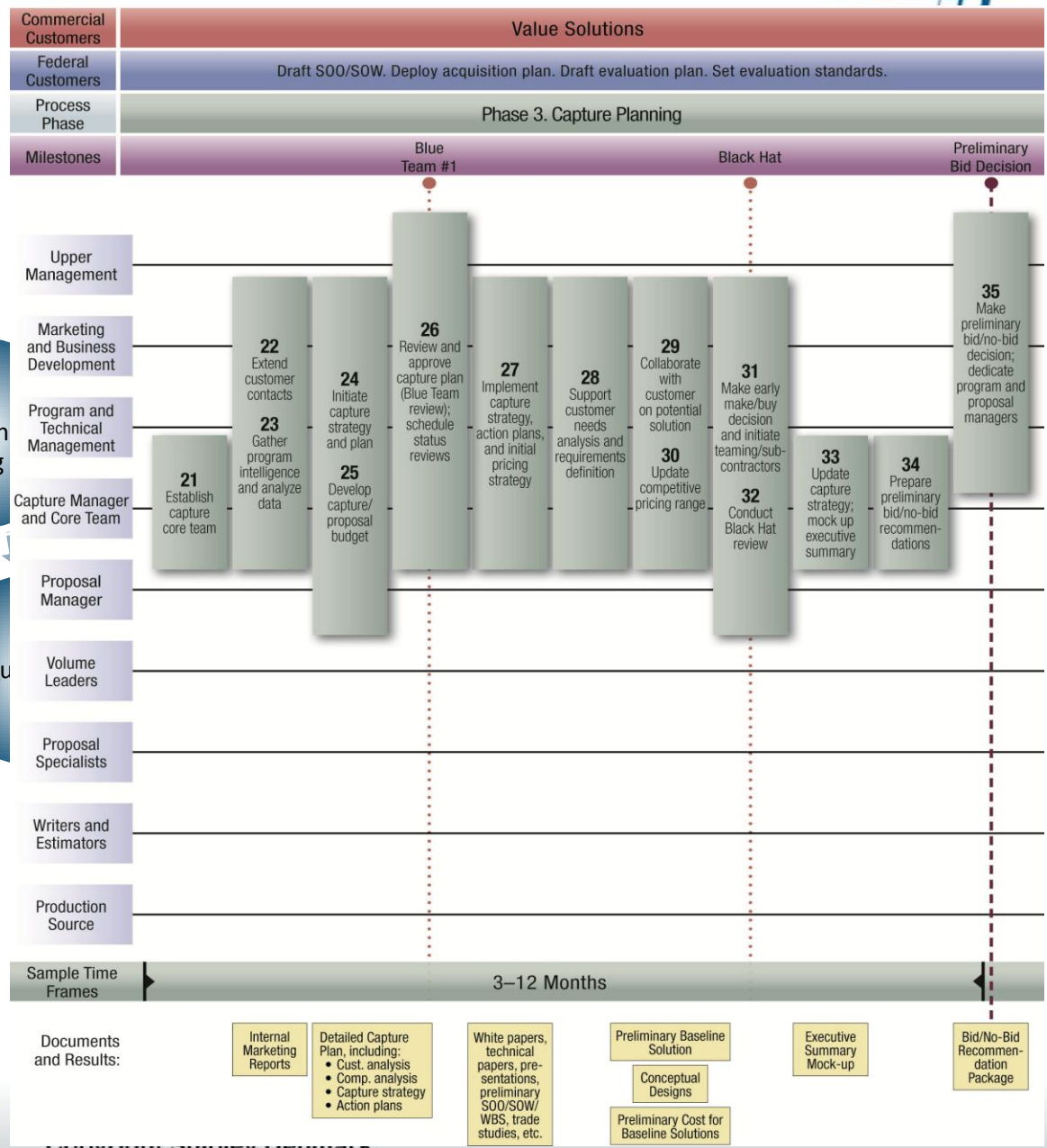
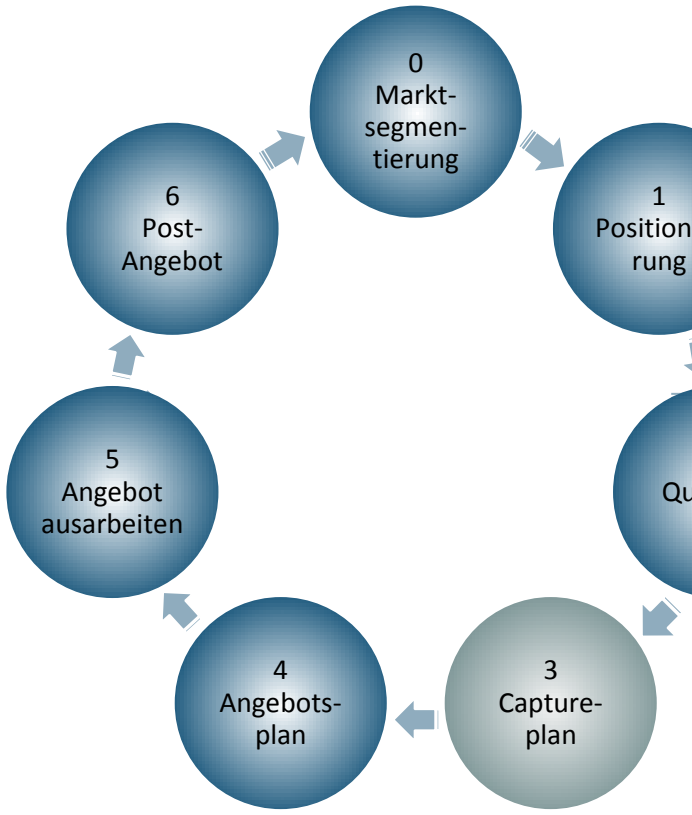
Prozeßberatung

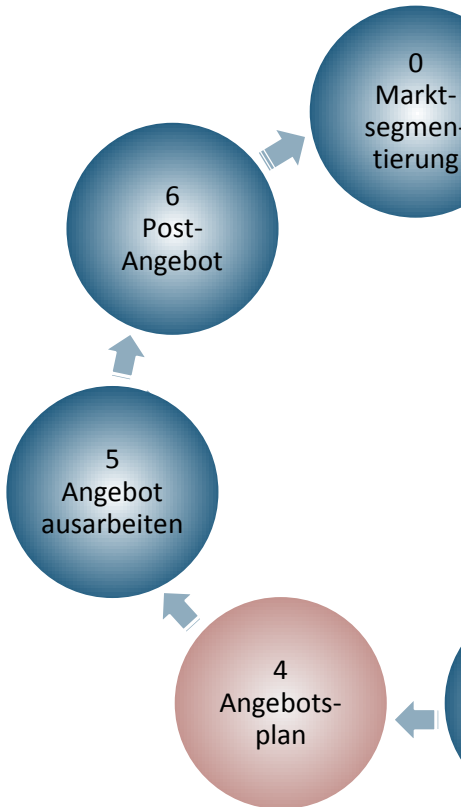
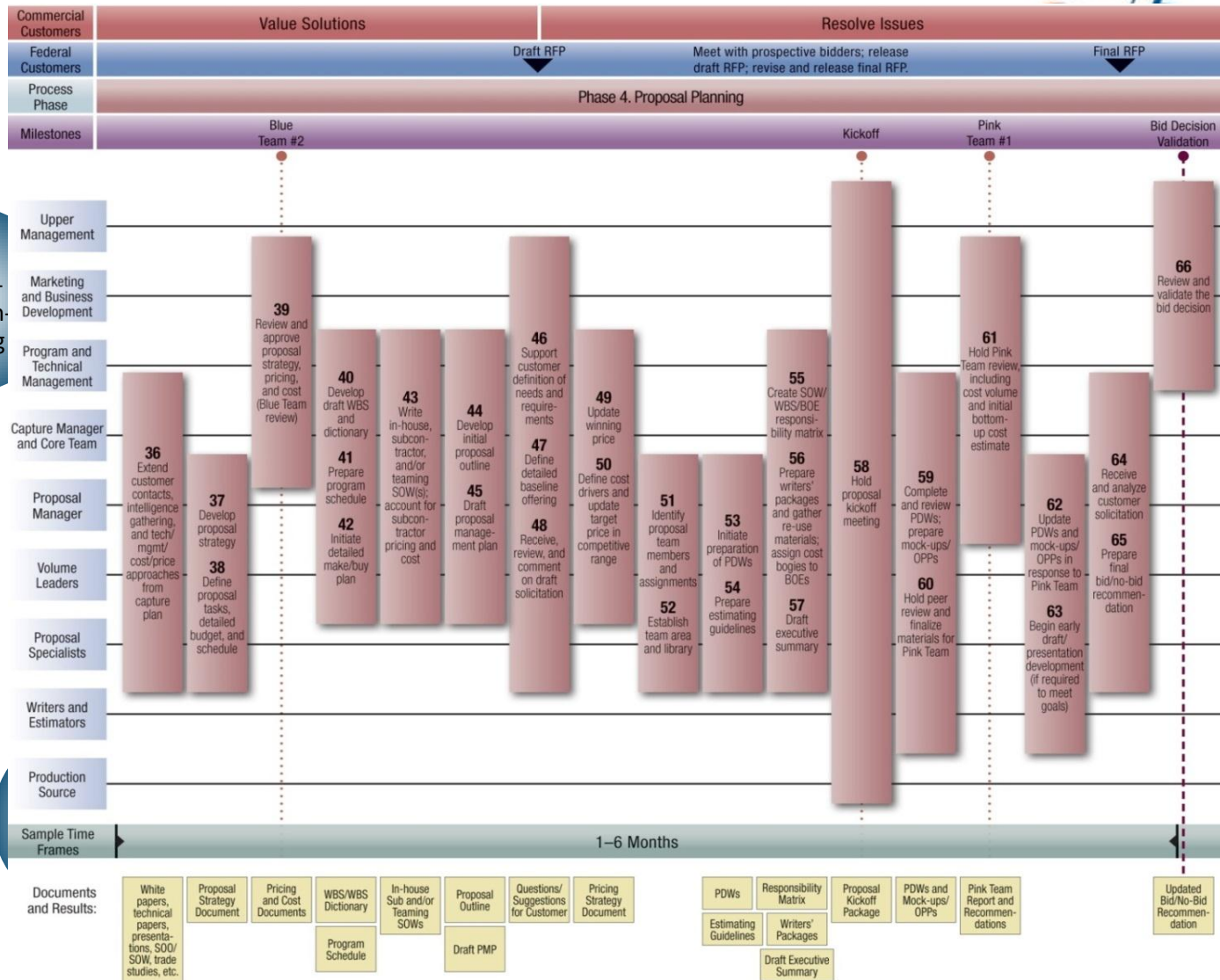
Shipleys 96-Step Business Development Process

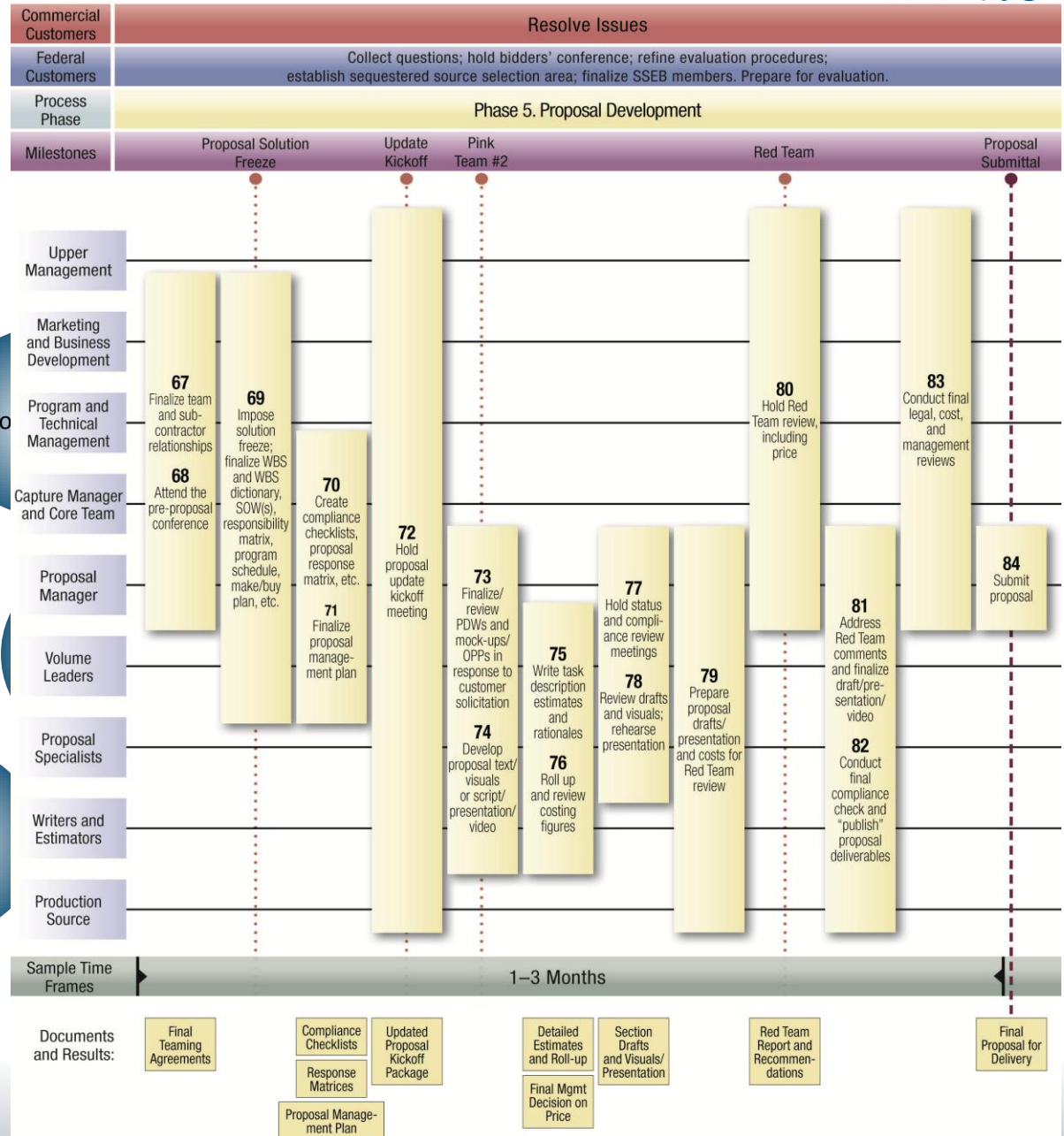
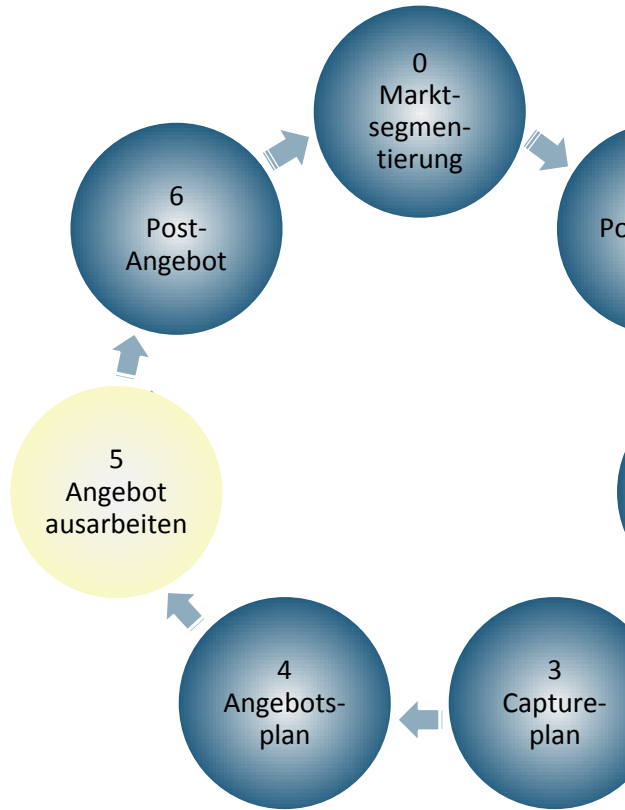


Commercial Customers	Assess Needs
Federal Customers	Appoint SSA and SSAC. Develop acquisition plan.
Process Phase	Phase 2. Opportunity Assessment
Milestones	Pursuit Decision



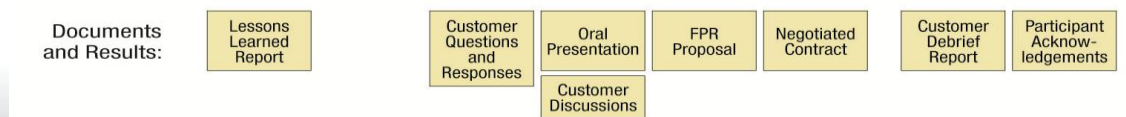
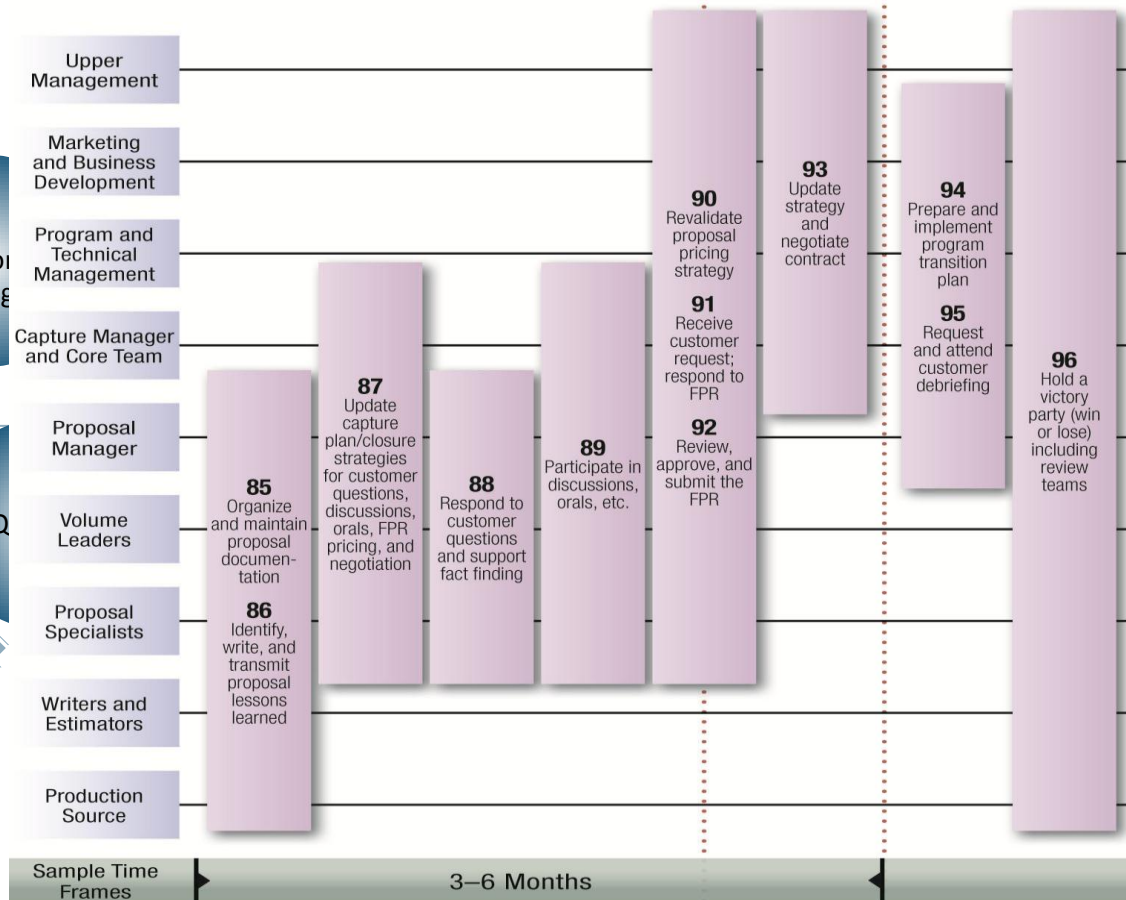
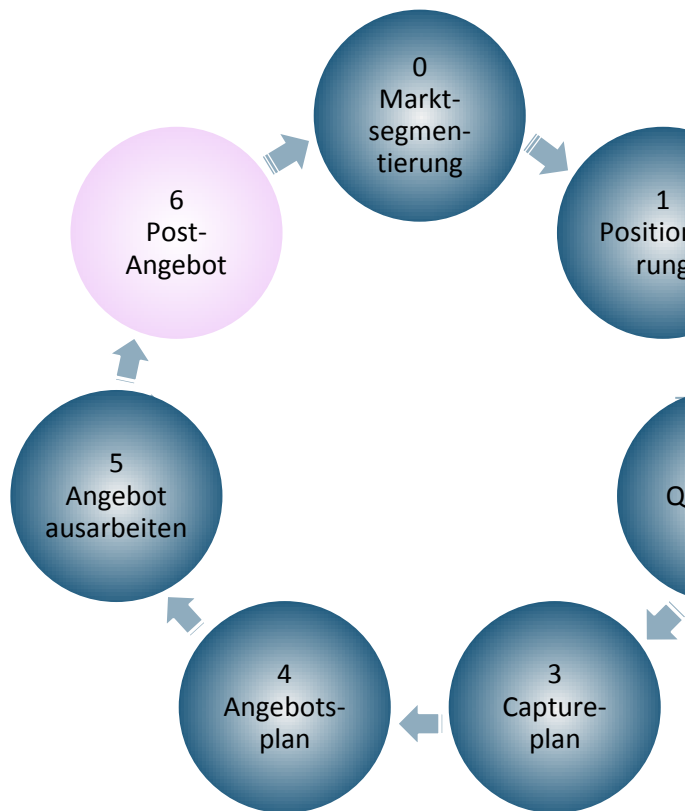


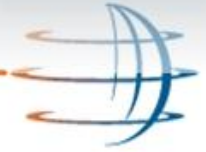






Commercial Customers	Resolve Issues		Implement	
Federal Customers	Evaluate proposals, issue questions. Hold discussions, fact-finding, orals, etc. Negotiate.		Award	Debrief bidders.
Process Phase	Phase 6. Post-Submittal Activities			
Milestones			FPR Submittal	Contract Award





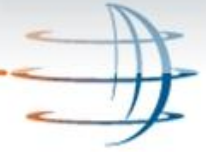
Im Überblick

Shipleys hilft bei:

- Niedriger Erfolgsrate
- Hohen Kosten beim Aufbau neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Bedarf an Wissen, Methoden, Werkzeugen, Kompetenz im Bereich der Angebotsausarbeitung
- Bedarf an Unterstützung bei der schriftlichen Angebotsausarbeitung z.B. bei „Must Win“ Angebote



*Shipleys unterstützt Unternehmen bei der effektiven Angebotsausarbeitung
– wann, wie, wo Ihr Unternehmen es wünscht*



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Torben Kjaer

+45 4594 4049

Torben.Kjaer@shipleynordic.com